

Модуль 2. Чек-лист.

## Анализ рынка, бизнес-план



### 1. Составили список ваших прямых конкурентов



- Один и тот же ценовой сегмент на продукт.
- Схожая целевая аудитория.
- Одинаковые каналы продвижения и сбыт.

### 2. Составили список косвенных конкурентов



- Схожий сегмент целевой аудитории, но разный продукт.
- Разные ценовые сегменты.
- Различия в каналах сбыта и продвижения.

### 3. Определились, каким конкурентам стоит уделять внимание при анализе



Если в планах открытие заведения на гостевом потоке – ПРЯМЫМ конкурентам, если в «холодном», то есть гости специально поедут к вам за определенным продуктом, услугой – КОСВЕННЫМ.

### 4. Сравнили конкурентов по основным критериям, составили таблицу с оценками.



Модуль 2. Чек-лист.

Анализ рынка, бизнес-план



5. Сравнили конкурентов по продуктам.



6. Проанализировали полученные данные: сильные и слабые стороны конкурентов, определили, что может стать вашим конкурентным преимуществом.



7. Заполнили шаблон бизнес-модели.



8. Прописали задачи, которые надо выполнить до запуска.



9. Назначили ответственного по каждой задаче.



10. Построили финансовую модель.



Модуль 2.

Локация, проходимость, аренда

